

互联网金融上演众“宝”闹新春

苏宁零钱宝、腾讯理财通叫板阿里余额宝 “碎片化”余额理财战局扩大

巨头角斗互联网理财

如果说去年阿里巴巴的余额宝让互联网金融理财火了一把,那么苏宁“零钱宝”和腾讯“理财通”的上线则打响了2014年互联网金融战局第一枪。

也许正如那一句话——要赚钱就要走到离钱最近的地方,不管做社交、游戏还是电商,都是为了赚钱,于是苏宁、阿里、腾讯都直奔“钱途”主题。原本看来和银行“八竿子打不到一起”的互联网和实体零售巨头们,全都联手基金公司,杀入眼下最火的互联网金融。

后来者能否弯道超车

据公开数据显示,余额宝的日均流量为12亿元,这给后来者们树立了一道极高的标杆,那么“零钱宝”和“理财通”能否实现弯道超车,后来居上?

对此,济安金信基金评价中心主任王群航表示,阿里主要是日常购物的零钱,苏宁主要卖的是电器等大件物品,用户手里“钱包”的性质是有差别的,而微信主要是针对85后,这些人是未来市场的中坚力量,微信至少先布一颗棋子。

苏宁金融事业部相关负责人表示,用户存入“零钱宝”的资金可随时随地快速提现到银行

卡或者易付宝账户。“这种1元起存、0手续费和稳健的资金收益的理财方式,为许多普通消费者提供了碎片化理财的机会和乐趣。”

该负责人也表示,目前,苏宁“零钱宝”力求和余额宝等市场同类产品实现差异化竞争。

业内人士分析,天弘能在半年内“逆袭”,是建立在支付宝的“排他性”上,作为唯一对接基金的产品,承接了支付宝所有的客户需求。但是,支付宝是以账户为中心,依托于以淘宝为代表的电商,而微信是社交工具,在线下场景以及O2O模式中具有优势。

“理财通”4家合作伙伴之一的基金公司电商人士也坦陈,对微信带来的量既期待也谨慎,公司看好微信的合作,同样是对“碎片化理财”理念的推崇。目前微信具有6亿多用户,而余额宝有8亿用户,在客户年龄层次上,微信客户也比支付宝分布更为广泛。

长沙一名基金电商人士表示,短时间内,苏宁“零钱宝”和微信“理财通”要超过余额宝不太可能,但由于其便捷性和强大的生活渗透力,可能会使得一些以存款替代为目的的投资人成为“墙头草”,从而对余额宝产生分流压力。

■三湘华声全媒体记者 蔡平



记者手记

与时俱进,才能勇立潮头

2012年的“3Q”大战中,面对360斥责腾讯在即时通信领域垄断的指责,腾讯方面称:“互联网是一个迅速变化且激烈竞争的市场,并时常有创新型的企业出现,对行业造成颠覆性影响。”尽管这是辩护之词,却也道出了互联网的真谛——变是唯一的不变,没人敢说自己是“永远的赢家。”而从微信的崛起历程和天弘基金携手余额宝的逆袭就可见一斑。

互联网行业总是充满光荣与梦想,也充满没落与起伏。互联网是一

个没有边界的行业,互联网行业的特点之一就是,风光总是暂时的,没有谁敢说自己是稳坐钓鱼台,大者恒大只是一种自我抚慰,在互联网领域,永远不乏大者被后来者挑落下马的传奇故事。

在如今的互联网竞争环境里,无论是深耕互联网十多年的腾讯、阿里和百度,还是逐渐向互联网转型的苏宁云商,都同样在进行着各式各样的调整和扩张,谁都没有压倒一切的优势,因为只有与时俱进,才能勇立潮头。

4G网速 无缝覆盖 无需等待

50万湖南联通iPhone用户智慧选择共同见证
千个玩家俱乐部,四年精彩服务一路领先



iPhone 5S
合约价 5499元



iPhone 5C
合约价 4199元

新年回馈 iPhone 5S 办合约加送600元话费
iPhone 5C 合约价直降500元

上网快 就选沃

活动时间: 2013年12月18日-2014年3月31日

www.10010.com